

GESTIÓN DE PROPIEDADES







GESTIONAR PROPIEDADES

Objetivo: Tener un inventario saludable y bien promocionado



Contrato de intermediación inmobiliaria de una propiedad

Ficha técnica o listing

Listar y subir propiedad

Promocionar propiedad

Plan de MKT

Reportes a cliente propietario

Control de cartera de propiedades



Cartera saludable de propiedades





Tener una propiedad es asumir un compromiso

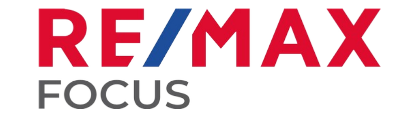
Compromiso es hacer bien las cosas que has ofrecido:

SERVICIO DE CALIDAD

- Con tu cliente propietario.
- Con tu oficina.
- Con la red de asociados de RE/MAX.
- Con la marca de prestigio internacional.
- Contigo mismo.

- La propiedad captada forma parte del inventario del Asesor y de RE/MAX.
- La propiedad cuenta con un CII documentado y vigente.
- El asesor gestiona la propiedad: Tiene que listarla y promocionarla, controlar su inventario y hacer seguimiento al cliente propietario.







¿Qué es listar una propiedad?

Es elaborar una Ficha Técnica o listing de la propiedad y subirla al SIGI.



TEN EN CUENTA

- ❖ AL LISTAR UNA PROPIEDAD **“ES OBLIGATORIO”**
- ✔ Una buena sesión de fotos.
- ✔ Video o tour Virtual.
- ✔ Características, beneficios, ventajas y desventajas.



SERGIO GERARDO UBILLUS LUJAN
946287736
subillus@remaxfocus.pe

RE/MAX FOCUS
Trujillo
www.remax.pe

ALQUILER DE LOCAL URB. PRIMAVERA
Distrito : Trujillo

LOCAL COMERCIAL EN ALQUILER - ACTIVA

Precio : S/. 3,000.00
Área Libre : 0.00 m²
Área Terreno : 68.00 m2
Área Construida : 68.00 m²
Código : 1018697
Medidas : 0 x 0
Antiguedad : 2 Años

Habitaciones : 0 | Baños : 2 | 1/2 Baños : 0 | Estacionamientos : 0 Paralelo Techado

SERVICIOS

Servicio de Gas :	Servicio de Agua :	Servicio de Desague :	Servicio de Energía :
No Tiene	Municipal	Municipal	Empresa Privada

AMBIENTES

Nivel	Ambiente	Medidas	Tipo de Piso
		0.00 X 0.00	

DESCRIPCIÓN

El local está estratégicamente ubicado en una zona de alto tránsito y comercio visible hacia 2 principales avenidas de la ciudad de Trujillo. Cuenta con: - Espaciosa cocina enchapada de cerámica - Sala comedor de porcelanato - 2 baños hombre y mujer - Cuarto de almacén Vista a la calle asegurada con vidrio transparente de alta resistencia. Ideal para negocios relacionados a la gastronomía como restaurantes, pizzerías, chifas, fast food, juguerías, cevicherías, etc. u otro negocio para el cual lo adapte. Para los acabados finales el inquilino puede aportar en la forma en cómo quiere ver su nuevo local de negocio. Condiciones: 2 meses de garantía y 1 de adelanto

21 Agosto 2022 a las 2:27 p.m. **Cada oficina es de propiedad y gestión independiente** Pagina 1 de 5

❖ ¿Qué es y cómo se hace una Ficha Técnica o Listing de una propiedad?

- o Es el documento que se genera para presentar la propiedad, es como subir al “catálogo” o inventario RE/MAX en la WEB.
- o Con la ficha técnica o listing también se promociona en diferentes medios.
- o Debe tener imágenes que muestren la propiedad en sus diferentes ambientes, ubicación e información relevante.





GESTIÓN DE LA PROPIEDAD



CONTRATO

- Firma de autorización de todos los propietarios.
- Documentación completa (Copia Literal, DNI de los propietarios y Autovalúos).
- Condiciones: PEC
- Vigencia, adendas oportunas.

FICHA TÉCNICA

- Descripción de la propiedad .
- Fotos y videos.
- Información relevante.
- Datos del contacto.

72
HORAS



LETRERO

- Colocar el letrero: MKT y colocar la marca en la propiedad.
- Pautas del manual de identidad de marca.
- Enviar foto del letrero colocado a la oficina.



SIGI ALERTA 15 días, 1 semana antes y cada día hasta la fecha de vencimiento del CII. Pierde vigencia y se desactiva automáticamente.





GESTIÓN DE LA PROPIEDAD



- Plan de MKT por propiedad.
- Página WEB.
- E-mail marketing.
- Portales inmobiliarios.
- Redes Sociales.
- Publicidad orgánica.
- Campañas pagadas.
- Tradicional, letrero, Anuncios, volantes, radio.
- Alianzas
- Ophen House
- Rutas de propiedades



- Todas las vistas se generan desde el SIGI
- Responder a toda solicitud de visita en máximo 12 horas.
- Preparar el inmueble para mostrarlo.
- Llevar récord de Hoja de Visitas de la propiedad.
- No se muestra la propiedad solo cuando está con depósito de Reserva.



- Contactar regularmente al propietario.
- Reportes periódicos con las gestiones realizadas y las ocurrencias con la propiedad.
- Adjuntar links de las publicaciones y evidencias.
- Presentar quincenal o mensual el Documento de Reporte de Propiedad.





¿Por qué un PLAN de MKT para la propiedad?

Cada propiedad es única y necesita que se piensen estrategias comerciales que sirvan para la propiedad.

Análisis del producto: Propiedad

- Fortalezas y debilidades de la propiedad: Ubicación, tamaño, antigüedad, precio.
- Oportunidades y amenazas del mercado: Propiedades similares, movimiento de la zona, oferta y demanda.
- Posibles usos de acuerdo a las características y Potenciales Clientes.

- **Define el objetivo comercial.**
- **Establecer estrategias de MKT.**
- **Implementarlas y evaluarlas.**

PROMOCIÓN	MES 1				MES 2				MES 3			
WEB RE/MAX												
URBANIA												
ADONDEVIVIR												
FANPAGE												
REDES SOCIALES												
PUBLICACIONES ORGÁNICAS												
LETRERO												

MATERIAL PROMOCIONAL	
FOTOS	
VIDEO	
TOUR VIRTUAL	
VIDEO CON DRON	
FLYER O AVISOS	
OTROS	

CALENDARIO DE PUBLICACIONES ORGÁNICAS	MES 1				MES 2				MES 3			

EVENTOS	FECHAS		
OPEN HOUSE			
CARAVAN			

CAMPAÑAS	FECHAS		
PROPIEDAD ID			





CONTROLAR LA SALUD DE TU INVENTARIO



- **TAMAÑO** — # de propiedades con contrato vigente.
- **VALOR** — ($ - S/) Precio de propiedades en inventario

TENGO UN INVENTARIO…	CÓMO SE EVIDENCIA EN MI INVENTARIO	META SALUDABLE
SEGURO	% de contratos en exclusiva.	80% en Exclusiva.
ATRACTIVO PARA MOVERSE EN LA RED	% de contratos 5 % o + de comisión.	75 % con 5% de comisión.
ATRACTIVO PARA CLIENTES COMPRADORES O ARRENDATARIOS	% de contratos con precios con VM y VRI.	75% con precio VM + VRI.
RENTABLE	% de contratos para venta vs % de contratos para alquiler.	75% venta / 25% alquiler.
VISIBLE O EXPUESTO PARA LA VENTA	% de propiedades promocionadas en páginas especializadas y otros medios.	100% propiedades promocionadas.





GESTIONAR PERSONAS ES CREAR RELACIONES

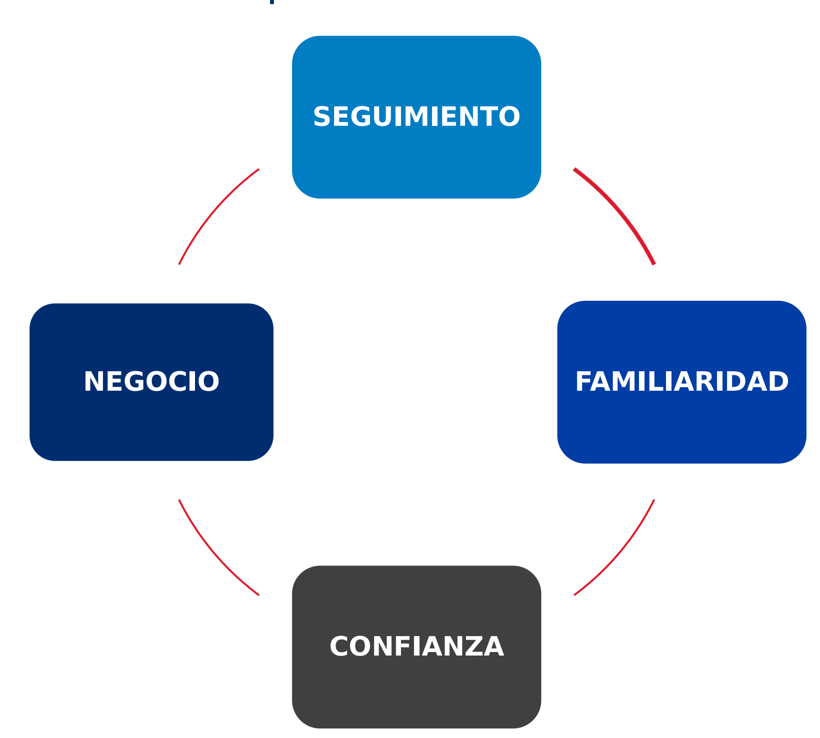
ESTRATEGIA: SEGUIMIENTO Y CALIDAD en el SERVICIO



- El seguimiento genera familiaridad, la familiaridad genera confianza y la confianza genera negocios.



❖ Escuchamos a las personas en quienes con fiamos.



❖ Estar siempre presente y en contacto:

- ❑ Cara a cara.
- ❑ Reportes periódicos de la propiedad.
- ❑ Correos o mensajes.
- ❑ Llamadas.





CADA PROPIEDAD O LISTING EN TU INVENTARIO ES UN MOTOR QUE GENERA MOVIMIENTO

1

GENERADOR DE CLIENTES VENDEDORES O ARRENDADORES

- La calidad del servicio que brindes será tu mejor carta de recomendación.

2

GENERADOR DE CLIENTES COMPRADORES O ARRENDATARIOS

- Al promocionar la propiedad, captas potenciales clientes compradores para esa y otras propiedades.

3

GENERADOR DE CONOCIMIENTO EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO

- Cada intermediación con una propiedad es una experiencia distinta y una oportunidad de aprendizaje.





ESTADOS DE LAS PROPIEDADES LISTADAS EN EL SIGI DE RE/MAX PERÚ

PROPIEDAD LISTADA EN SIGI →  PENDIENTE → ACTIVA →  EXPIRADA → RESERVADA → INACTIVA → COBRADA



PENDIENTE

- Indica que el contrato ha sido firmado y se está esperando la Ficha Técnica de la propiedad con información e imágenes para subirla a la red.
- La propiedad aún no se visualiza en el SIGI.

ACTIVA

- Propiedad con contrato firmado, que está listado y se encuentra en la red.
- Tiene CII vigente.

EXPIRADA

- Venció tiempo de vigencia del CII, la propiedad, se desactiva del SIGI.

RESERVADA

- Propiedad con oferta aceptada y Depósito de Reserva no se muestra en la WEB externa.

INACTIVA

- Propiedad desactivada del sistema sin que contrato expire.

COBRADA

- Servicio de intermediación concretado.
- Comisión de servicio facturada y cobrada.







1

Captar propiedades

2

Gestionar propiedades

- Listar propiedad.
- Promocionar.
- Control inventario.
- Reportes al propietario.

3

Gestionar ofertas

4

Cerrar operaciones




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS